

10 PASSOS SIMPLES



DOMÍNIO
COMUNICAÇÃO
CURSOS E
PALESTRAS

PARA SER UM EXCELENTE COMUNICADOR

ORATÓRIA
ΣTÉCNICAS
8 DE PNL

SUMÁRIO

Sobre nós / Quem é Adelita Fernandes?.....	03
Reaprenda a respirar para oxigenar o cérebro.....	04
Sua postura diz muito sobre você.....	09
Ultrapasse o momento difícil.....	12
A prática leva a excelência.....	15
Correntes da Infância	18
Prolixidade.....	21
Contato Visual.....	25
Ênfase / Entonação.....	27
Diálogo Interno Positivo.....	31
Assunto+ Comunicação+ Valorização = EMOÇÃO.....	34
Nossa Empresa.....	39

SOBRE NÓS

A Domínio Comunicação atua desde 2010 com desenvolvimento pessoal e profissional, através de Cursos *In Company* e abertos ao público, abrangendo empresas e profissionais das mais diversas áreas de atuação.

Atualmente além de ser referência em Oratória, tendo formado mais de 310 turmas, a Domínio Comunicação realiza Cursos de Formação em Programação Neurolinguística, nos níveis Practitioner e Master.

A empresa conta ainda com o seu espaço físico, denominado “Instituto Integrado de Comunicação e Bem-Estar”, local onde acontecem os seus principais cursos e palestras.

QUEM É ADELITA FERNANDES?

Com mais de 25 anos dedicados ao Desenvolvimento Humano, Adelita teve a oportunidade de trabalhar com todas as idades, identificando-se desde muito jovem com o público adulto. Atua como Treinadora Comportamental desde 2010 e durante este tempo totalizam mais de 16.000 pessoas impactadas diretamente com os seus trabalhos em diferentes estados pelo Brasil.



Adelita é especialista em Comunicação e Neurociência, Graduada em Letras, Master Trainer em PNL e estuda constantemente assuntos sobre Desenvolvimento Humano. Suas principais habilidades aplicadas nos treinamentos, consiste em utilizar ferramentas eficazes para mudanças comportamentais e crenças limitantes, proporcionando o “despertar de uma nova consciência”.

[Conheça o curso completo para ser um excelente comunicador](#)

[DOMÍNIO COMUNICAÇÃO CURSOS E PALESTRAS](#)

CAPÍTULO 1



**Reaprenda a respirar
para oxigenar o
cérebro**

REAPRENDA A RESPIRAR PARA OXIGENAR O CÉREBRO

O medo do público ou o pavor oratório deriva-se de forte dose de inibição que perturba física e mentalmente e se traduz na palidez do rosto, secura da boca, descompasso do coração, tremor das pernas e mãos e, ocasionalmente, perda parcial ou total da memória.

É comum ocorrer com as pessoas quando pela primeira vez estão defronte a um microfone de rádio; não conseguem enunciar uma única palavra! Quando nos encontramos frente a frente com uma situação incomum, diferente, desconhecida, há o questionamento natural: será que posso realizar tal coisa? Serei capaz?

Quando estamos dominados pelo medo, ocorre tremedeira, suor nas mãos, rubor, pulso batendo mais forte e respiração acelerada. Esta é a reação mais encontrada entre os oradores.

“
O controle da respiração oxigena o cérebro e
ajuda a reorganizar suas ideias.
”

Ao respirar, devemos voltar nossa atenção a um músculo localizado entre o tórax e o abdômen, conhecido como diafragma. A chamada respiração diafragmática nada mais é que a “respiração abdominal” ou, em outras palavras, “respirar com a barriga”, já que é possível perceber a movimentação dessa região, devido à entrada e à saída do ar.

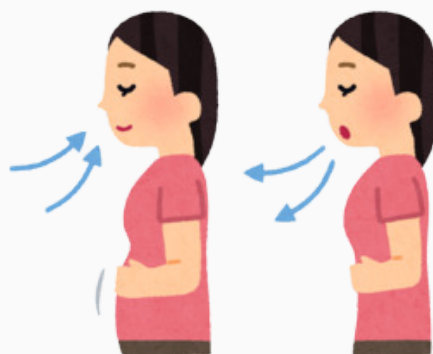
Que diferença faz respirar de uma forma ou de outra?

É simples: mais ar nos nossos pulmões, mais oxigênio no nosso corpo. A movimentação do diafragma durante a respiração permite a expansão dos pulmões, os quais recebem mais ar a cada inspiração. Esse ar ocupa os pulmões por inteiro, chegando aos vasos sanguíneos e oxigenando melhor todo o organismo, incluindo o cérebro. Isso facilita o funcionamento do metabolismo — o conjunto de reações e funções efetuadas pelos sistemas do corpo. Assim, conseguimos vencer o cansaço e renovar as energias.

Além disso, a respiração diafragmática é mais profunda e lenta, o que mantém o equilíbrio entre o oxigênio e o gás carbônico no sangue e o ritmo adequado dos batimentos cardíacos. Respirando pelo tórax, o equilíbrio é desfeito e os batimentos ficam mais rápidos, provocando mudanças em todo o funcionamento do organismo. Algumas consequências da utilização dessa respiração são dores de cabeça, fadiga, ansiedade e até mesmo ataques de pânico.

Reaprenda a respirar com a respiração diafragmática

Quando nascemos, todos nós respiramos a partir da movimentação do diafragma, uma vez que ela se trata de uma função natural e involuntária. Aprender a respirar corretamente é, então, apenas uma questão de reeducar o corpo. Para isso, basta seguir o breve passo a passo:



1. Escolha uma posição que seja confortável para você: sentado com a coluna ereta ou deitado;
2. Coloque a mão sobre o abdômen, entre o umbigo e o esterno, para sentir a movimentação abdominal durante a respiração;
3. Inspire pelo nariz contando até quatro. Sinta o ar encher os pulmões e o abdômen subir;
4. Segure o ar dentro dos pulmões por dois tempos;
5. Expire pela boca, esvaziando os pulmões e a barriga, contando até quatro novamente;
6. Repita o processo duas ou três vezes, depois continue respirando pelo abdômen sem contar tempos.

Durante esse processo, é importante ficar atento ao peito e aos ombros. Se o tórax se elevar ou os ombros forem em direção à cabeça, mesmo que haja movimentação da barriga, outros músculos estão sendo utilizados na respiração. Corrija as falhas, uma vez que a ideia é que a respiração seja feita unicamente a partir dos movimentos do diafragma.

CAPÍTULO 2



**Sua postura diz
muito sobre você**

SUA POSTURA DIZ MUITO SOBRE VOCÊ

Procure deixar seu corpo em posição descontraída, solte os braços e as pernas e respire profundamente. Em princípio, esta descontração forçada poderá ser um pouco desconfortável, mas em pouco tempo, ao iniciar sua fala, reconhecerá que esta atitude valeu a pena. Isto certamente o ajudará a desenvolver autoconfiança.

É importante distinguir, claramente, o medo da emoção. Uma atitude decidida domina o medo. O medo e a indecisão caminham juntos. Enfrentando o medo, analisando-o, ele se dissipa! Não há dúvida. Experimente! Seja decidido! É um processo que nunca falha.

A naturalidade pode ser considerada a melhor regra da boa comunicação

Se você cometer alguns erros técnicos durante uma apresentação em público, mas comportar-se de maneira natural e espontânea, tenha certeza de que os ouvintes ainda poderão acreditar nas suas palavras e aceitar bem a mensagem.

[Conheça o curso completo para ser um excelente comunicador](#)

Se usar técnicas de comunicação, mas apresentar-se de forma artificial, a plateia poderá duvidar das suas intenções.

A técnica será útil quando preservar suas características e respeitar seu estilo de comunicação.

Apresentando-se com naturalidade, irá se sentir seguro e e confiante, e suas apresentações serão mais eficientes.

“ *A naturalidade pode ser considerada a melhor regra da boa comunicação.* ”

CAPÍTULO 3



**Ultrapasse o
momento mais difícil**

Para quase todos nós, a perspectiva de fazer um discurso basta para nos deixar nervosos. Nosso cérebro é extraordinário! Funciona com exatidão desde o nascimento até a primeira vez que nos levantamos para fazer um discurso.

Você conhece alguém que não tem medo de falar em público?

Mesmo pessoas que você admira como oradores enfrentaram as mesmas dificuldades.

O medo é comum, todos podem sentir em algum momento. Isto prova que somos pessoas normais. Coloque isto em sua mente, certamente estará dando o primeiro passo para desenvolver sua autoconfiança.

Pense um instante e responda para você mesmo: Ao falar em público, a sua maior dificuldade está no início, meio ou fim da mensagem?

Se você respondeu início, não está só. Muitas pessoas consideram que o começo de um discurso é a parte mais difícil e a que causa mais temor. Não é consolador saber que sendo o início a parte mais difícil, o meio e o final da mensagem serão mais fáceis? Este fato também ajudará a desenvolver sua autoconfiança.

Memorize os 5 primeiros segundos da fala

Quando você memoriza os 5 primeiros segundos da sua fala é menos provável que você trave em frente do público. Esses segundos são o suficiente para você se sentir mais confiante e dar um encadeamento ao assunto abordado.

Técnica do discurso de improviso P.P.F

Você pode utilizar o P.P.F, (PASSADO, PRESENTE E FUTURO), ou seja relacionar qualquer tema no tempo, levando-o ao passado, trazendo para o presente e encerrando com uma ideia futura, assim terá um texto, mesmo de improviso, com Introdução, Desenvolvimento e Conclusão.

CAPÍTULO 4



**A prática leva a
excelência**

Analisaremos agora outra forma de eliminar a timidez e ampliar a autoconfiança.

Quem não lembra, com saudades, dos primeiros movimentos sobre uma bicicleta? Precisávamos de ajuda, instrução, encorajamento e apoio. Não entendíamos o princípio simples do equilíbrio. Porém, a cada tentativa bem sucedida, ia se tornando mais fácil pedalar. Um dos modos mais seguros de se eliminar a timidez é somar mais e mais experiências positivas de falar. Se você já falou duas ou três vezes em público, poderá seguramente testemunhar que cada oração mais recente foi mais fácil de ser proferida. Seu próximo discurso será mais fácil do que o anterior. Isto aumentará sua confiança!

A prática leva a excelência

Quando mais você praticar, mais excelente você se tornará!

Visto isso, abaixo temos alguns exercícios. Grave vídeos conforme as instruções a seguir, usando as técnicas que você já aprendeu até agora.

Quando terminar a leitura desse e-book, grave novamente os mesmos vídeos e compare sua evolução. Faça isso quantas vezes achar necessário.

[Conheça o curso completo para ser um excelente comunicador](#)

EXERCÍCIOS:

Primeiro vídeo: O que sinto quando eu falo. O que deverei fazer para melhorar. Tempo: 1 minuto.

Segundo vídeo: O que mais agrada em um orador? Quais as qualidades essenciais em um bom orador? Tempo: 1 minuto.

Terceiro vídeo: descreva-nos uma viagem, excursão ou a primeira vez que dirigiu. Fale-nos de tal forma que todos tenham a impressão de ter estado em sua companhia nesta viagem, excursão ou a primeira vez que dirigiu. Tempo: 2 minutos.



CAPÍTULO 5



Correntes da Infância

Citamos como exemplo o caso de uma aluna, muito tímida, a qual tinha um defeito na boca. Seus colegas de escola a chamavam “boca torta” durante toda a sua infância. Que fizeram eles? Amarraram-na com uma corrente. Sua timidez não permitia que falasse em público. Hoje, libertou-se e já proferiu discursos, e também ganha a vida como professora.

Pais muito severos, que não ouvem a opinião dos filhos, via de regra interrompendo sua fala com um enérgico “cale a boca”, sem o querer, amarram seus filhos com uma corrente.

Os COMPLEXOS humanos como: gordo, narigudo, manco, vesgo, negro, ou a condição social da pobreza, especialmente na infância, são sentimentos de uma inferioridade que acorrenta as pessoas, condicionando-as e tornando-as tímidas.

Ocorre, entretanto, que as pessoas crescem, tornam-se adultas, maduras e, longe de se perceberem, carregam nos ombros o peso da pseudo-inferioridade (imaginária) em relação aos outros.

A importância do autoconhecimento

Pare um pouco a leitura neste ponto e por alguns instantes medite:

- Por que sou tímido?
- Que influência da minha infância contribuiu para a minha timidez?

Caso você não consiga obter as respostas para essas perguntas sozinho, é indicado buscar cursos ou profissionais na área de desenvolvimento humano.

Dentro da PNL, por exemplo, existem várias ferramentas que podem colaborar para ressignificar suas experiências de medos, traumas, bloqueios e fobias.



CAPÍTULO 6



Prolixidade

“A boa comunicação constrói sua imagem, a comunicação inadequada pode destruí-la. E se você não falar alguém falará por você. Não tem escolha. Ou você fala e aproveita a oportunidade, ou você não fala e perde a chance de causar uma boa primeira impressão... A regra é clara, não se tem uma segunda chance para causar uma boa primeira impressão”.

É a comunicação que encanta e que faz a diferença, ela pode ser desenvolvida e aperfeiçoada através da prática da oratória, focando o aprimoramento pessoal e profissional.

Comunicar muito não é o mesmo que comunicar bem!

Como regra geral, use orações curtas com uma só ideia. Se estiverem bem construídas, se tornarão naturais ao serem apresentadas. Este estilo é mais fácil de recordar, mais fácil de compreender e, portanto, mais eficaz.

A melhor maneira de evitar a prolixidade é reconhecê-la lendo suas próprias palavras ou assistindo suas apresentações a partir de um ponto de vista crítico e analítico.

Após reconhecê-la, você pode usar a PNL a seu favor, dentro das ferramentas da PNL quando uma pessoa se torna prolixa usamos a palavra: **Especificamente** ao que você se refere?

Esta técnica pode ser usada para você mesmo, excluindo informações que não são relevantes ao contexto geral.

Organizar o seu discurso faz com que você não seja prolixo

Começar com palavras vazias, desprovidas de significado: palavras como bem, bom, então, não possuem significado e ficam soltas no início da fala.

Todo discurso, qualquer que seja seu objetivo, terá três fases distintas: Introdução, Desenvolvimento e Finalização. Veja:

Introdução

- 1) Indagações de impacto.
- 2) Frases de efeito.
- 3) Elogio ao público, ao local, ao clima...
- 4) Agradecer ao convite para discursar.
- 5) Apresentar um fato surpreendente.
- 6) Caracterizar o tema de forma criativa e original.

Desenvolvimento

- 1) Desenvolver o que foi começado.
- 2) Não contradizer o início.
- 3) Procurar particularidades.
- 4) Justificar contradições e particularidades, se por acaso houverem.
- 5) Procurar ser lógico.
- 6) Criatividade.
- 7) Clareza.
- 8) Fidelidade ao tema.

Conclusão

- 1) Tomar uma posição com relação ao tema.
- 2) Expor a posição de outras pessoas autorizadas.
- 3) Sustentar seu ponto de vista.
- 4) Fazer com que o público raciocine com você.

CAPÍTULO 7



Contato Visual

Ao falar, um orador deve e pode transmitir muitas coisas ao público simplesmente com o olhar. Não deve temer de olhar para os presentes e não deve adquirir o hábito de olhar sobre suas cabeças ou para o chão em sua frente.

O público notará esta atitude e isto pode causar muita distração além de um descrédito às palavras do orador. Além disso, o orador deve olhar para todos os presentes para que sintam que eles são o alvo do discurso

Se posicione em um local onde tenha acesso as extremidades da sala

É muito importante estar atento ao posicionamento perante seu público. Ficar de costas, mesmo que seja para um número pequeno de pessoas, faz com que você não cause uma boa impressão.

Sempre que possível se posicione de uma forma com que as pessoas que estão sentadas nas extremidades da sala possam te ver.

O movimento é aceito, andar pela sala não é um problema, mas seu ponto de maior permanência deve ser bem posicionado para facilitar o contato visual.

[Conheça o curso completo para ser um excelente comunicador](#)

CAPÍTULO 8



Ênfase/Entonação

A oratória é um exercício de comunicação a um nível básico; uma tentativa de informar e motivar seres sociais e dinâmicos. Quando você utiliza recursos como ênfase em entonação faz com que sua fala seja mais interessante e desperta a atenção do público.

Como colocar ênfase nas palavras

A oratória deve incluir informação que “satisfaça a mente”, mas tal informação deve ser apresentada de modo que “inspire o coração”. O orador deve perguntar-se continuamente “Se eu fosse um dos ouvintes me sentiria motivado a agir?”.

A ênfase na voz, quando usada de forma apropriada, transmite ao ouvinte a ideia exata do que se deseja comunicar. Muitos discursos são interpretados erroneamente porque o orador põe ênfase numa frase ou palavra que não é a apropriada ou simplesmente não põe ênfase em nada e deixa a interpretação das palavras a critério do ouvinte.

Entonação de Voz

Sabemos que uma voz tediosa e pouco interessante cansa o público. Por sorte, isto pode ser evitado com a prática. O ato de levantar e baixar o tom de voz fazem com que o discurso seja agradável para o público. Ao preparar um discurso, trate de desenvolver estas qualidades em sua voz.

Exemplo 1:

A leitura engrandece a alma.

A leitura engrandece a alma.

A leitura engrandece a alma.

Exemplo 2:

João passou por esta rua hoje.

João passou por esta rua hoje.

João passou por esta rua hoje.

João passou por esta rua hoje.

João passou por esta rua hoje.

Exemplo 3:

Eu não disse que Maria roubou o bolo.

Eu não disse que Maria roubou o bolo.

Eu não disse que Maria roubou o bolo.

Eu não disse que Maria roubou o bolo.

Eu não disse que Maria roubou o bolo.

Eu não disse que Maria roubou o bolo.

Exemplo 4:

Os livros chegaram de navio antes da inauguração da Bienal.

Os livros chegaram de navio antes da inauguração da Bienal.

Os livros chegaram de navio antes da inauguração da Bienal.

Os livros chegaram de navio antes da inauguração da Bienal.

Os livros chegaram de navio antes da inauguração da Bienal.

Os livros chegaram de navio antes da inauguração da Bienal.

CAPÍTULO 9



Diálogo Interno Positivo

Entender a comunicação intrapessoal é compreender que se trata da linguagem para um só, nesse caso a fala acaba virando um pensamento, pois está relacionada de forma íntima com ideias, desejos e sentimentos.

Sabe aquela antiga expressão “ouça a voz interior”, isso é comunicação intrapessoal.

O diálogo que você acaba realizando consigo mesmo é chamado de intra (dentro) pessoal (pessoa).

Portanto, a comunicação intrapessoal é aquela conversa que está dentro, no interior, apenas na mente, logo, nos pensamentos.

Como a comunicação intrapessoal se relaciona com o outro?

Entenda que esse tipo de comunicação é um pensamento que antecede a sua ação de dialogar, dizer alguma coisa, e se relaciona com outras pessoas, pois é o processo mental realizado para expressar alguma informação.

Ou seja, influencia de forma direta na interação entre duas pessoas.

Toda interação é influenciada pela forma como o indivíduo percebe e recebe mentalmente determinada informação.

Saiba que esse tipo de comunicação, essa tomada de consciência, acaba precedendo a comunicação interpessoal e o jeito que nos expressamos.

O que você diz para si mesmo?

Se você vive dizendo pra você que não fala bem, é tímido, que não é capaz, é isso que sua mente entende.

O diálogo interno é até mais importante do que aquilo você diz para os outros!

Esteja atento aos pensamentos. Pois são os pensamentos que geram o sentimento que causa um comportamento.

Ao invés de dizer coisas como: Eu fui horrível na minha fala de hoje, troque por algo como: Eu fui melhor que ontem e posso ser melhor ainda. Dessa forma, você já começa a construir esse diálogo positivo que vai fazer com que sinta cada vez mais confiante.

CAPÍTULO 10



**Assunto +
comunicação +
valorização = EMOÇÃO**

Assunto

A seleção do tema não deve constituir-se num problema. Você precisa ter confiança no assunto e estar convencido de que pode inspirar os ouvintes. O assunto deve ser algo que interesse, apaixone, impressione, emocione e inspire!

Apresenta-se o assunto através de pessoas e acontecimentos. Dessa forma, poderá introduzir atitudes, motivos, emoções e conclusões. Concentre-se nas pessoas, e não em coisas. Os fatores impessoais nunca inspiram. Isto quer dizer que seu tema e sua mensagem devem estar estreitamente entrelaçadas. Revele os fatos de forma clara, relacionando a informação com princípios, sentimentos e reações emotivas.

Dessa maneira, preserva-se a riqueza da dicção e o estilo ao mesmo tempo em que se apresentam detalhes inspiradores. É óbvio que você se sentiu motivado por algum aspecto do assunto escolhido. É este o aspecto que deve destacar. Somente então suas convicções sinceras convencem os ouvintes.

Você deve informar a seu público como você mesmo se informou; interessá-lo como se interessou; inspirá-lo como se inspirou; ativá-lo com sincera consagração genuína ao assunto e à ação sugerida.

Comunicação

Para que haja riqueza de dicção e estilo, não se requer um idioma verboso, nem artificial. O linguajar florido ou as palavras vãs que, talvez soem impressionantes, mas que não transmitem a ideia concreta, debilitam a oratória e impedem a demonstração de uma convicção sincera. Use palavras pitorescas, que transmitam imagens definidas, mas evite expressões triviais, gastas ou gírias. Use as citações com moderação para ilustrar alguma ideia de forma concisa.

Tenha também cuidado com o humor que normalmente oferece expressão a sentimentos profundos e sinceros, que são essenciais numa boa oratória.

Ao preparar o discurso escreva-o num bom linguajar falado. O estilo literário fica bem para ler, mas não para escutar.

Valorização

Valorize e respeite o seu público, o assunto e a si mesmo. Para isso foque nas qualidades a seguir de um Orador/Comunicador.

Habilidade: Não adianta apenas falar com elegância, é preciso persuadir e convencer. Quem fala, precisa ter a sensibilidade suficiente para atender as intenções dos ouvintes. A habilidade no sentido mais amplo é a capacidade que deve possuir o orador em dizer aquilo que as pessoas desejam ouvir, preservando sua ideia, mas para que no final ajam de acordo com sua vontade.

Inspiração: É a forma como o orador cria e produz o seu discurso, encontrar a melhor ideia, modificando e substituindo a mensagem preparada com antecedência, pelas circunstâncias que o cercam, seguindo as emoções transmitidas pelo ambiente.

Criatividade: Assemelha-se em muitos pontos à essência da inspiração. Ainda nesse plano de observação da fala, há que se ter em conta a disposição emocional e intelectual do auditório.

[Conheça o curso completo para ser um excelente comunicador](#)

Entusiasmo: Os gregos chamavam ao entusiasmo “DEUS INTERIOR”. Ele é o responsável pelas grandes façanhas da humanidade. O homem vence até mesmo sem preparo, mas dificilmente terá êxito em qualquer atividade se não contar com a força do entusiasmo, capaz de superar todas as adversidades.

Determinação: Ao procurar aperfeiçoar-se, o comunicador deparará com situações algumas vezes desanimadoras, que provocarão dúvidas e incertezas quanto à suas possibilidades de sucesso na arte de falar. Nesse momento, deve desenvolver a determinação, não desistindo jamais, levando em consideração o seu potencial.

Dicção: É a pronúncia dos sons das palavras. É costume omitir o “r” e o “s”, finais como: levá, traze, fizemo e também o “i”, janero, tercero, etc.

Se você seguir esses pontos pode ter certeza que gerará emoção no seu público!


NOSSA EMPRESA


“Em toda profissão que escolhemos almejamos ter sucesso na vida. O mérito desse sucesso chama-se reconhecimento. Porém, poucas pessoas conseguem o que vem depois do reconhecimento, que é se tornarem referência naquilo que fazem”.

É exatamente isso que buscamos!


FALE CONOSCO

 www.dominiocursosepalestras.com.br

 suporte@dominiocursosepalestras.com.br

 (47) 3012-6570 / [99649-9505](tel:996499505)

ENDEREÇO

 Rua: Bruno Fischer, 230 Sala 3- Centro
São Bento do Sul- SC.89.280-001